TOMO VII { GUATEMALA, C. A., MARZO DE 1928 { Núm. 67

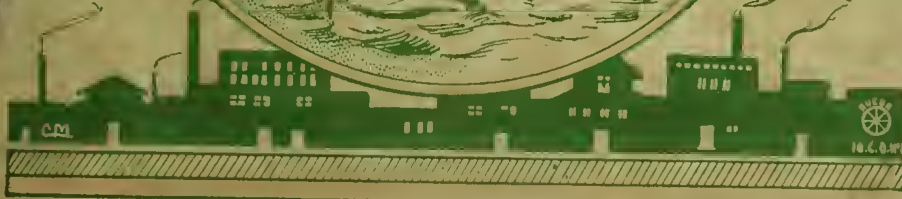
BOLETIN DE LA CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA

REVISTA MENSUAL









REPARTO GRATIS

Impreso en la Tipografía—"AMERICA" Julio Castañeda Godoy, 8ª Av! Sur No. 25.

SUMARIO:

Págs.

BOLETIN
DE LA
CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA

TOMO VI | GUATEMALA, C. A., MARZO DE 1928. | NUM. 67

LABORES DE LA CAMARA

Acta No. 1927. Sesión celebrada el 1º de Marzo de 1928.

Asistieron los señores: Presidente David E. Sapper, el Vice-presidente Enrique Herrarte y los Vocoles: Julio Toriello, Juan Brackmann, Guillermo Lottmann, J. Vicente Molina, h., Alfredo A. Godoy, Manuel de Coto Peláez, Constantino Kiehnle y Juan Lehnhoff, faltando con excusa el Tesorero don Carlos Springmühl y los Vocales señores W. V. Linch, Emilio Conde y Carlos A. Benavides.

Fué leída y aprobada el acta de la sesión anterior.

Se dió cuenta con el dictamen de la comisión que se nombró para formular un proyecto de Patente Comercial que solicitó el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, y con la reforma de hacer constar en él que los importadores de licores ya pagan fuerte suma por su expendio, fué aprobado.

Teniendo conocimiento la Cámara de Comercio de que con motivo del aumento de los derechos consulares, el Fisco está siendo defraudado con falsas declaraciones por parte de comerciantes sin escrúpulos, la Junta Directiva acordó dirigirse al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, ofre-

ciéndole los servicios de la Cámara para el caso que desee llevar a cabo un control sobre esta renta que no obstante haber aumentado la importación, su valor principal declarado disminuyó el año próximo pasado.

Se dió cuenta con el dictamen de la comisión nombrada para hacer un estudio del Decreto No. 961 que modifica el Legislativo No. 1369 de 14 de abril de 1925 con repecto a los extranjeros que deben quedar excluídos en lo que respecta al 75% de empleados nacionales y se aprobó disponiéndose hacer las gestiones ante el Ministerio de Fomento, con el fin de que dicho Decreto de reformas sea modificado de acuerdo con la actual situación del país.

Acta No. 198. Sesión celebrada el 21 de marzo de 1928.

Asistieron los señores Presidente David E. Sapper, Tesorero Carlos Springmühl y Vocales Juan Brackmann, Alfredo A. Godoy, Guillermo Lottmann, Emilio Conde, W. V. Linch, Carlos A. Benavides y Manuel de Coto Peláez, faltando con excusa los señores Vicepresidente Enrique Herrarte y Vocales Julio Toriello, J. Vicente Molina, h. y Juan Lehnohff y sin ella Constantino Kiehnle.

Fué leída y aprobada el acta de la sesión anterior.

Presentada una comunicación del Departamento Nacional del Trabajo sobre que la Cámara tome a su cargo la defensa por la prensa, de la Ley emitida últimamente para vendedores ambulantes, se acordó nombrar un miembro de la Directiva para que hable con los directores de periódicos al respecto.

La Secretaría informó que por ausencia del Presidente de la Cámara, el Secretario asistió, invitado por el Ministerio de Hacienda y Crédito a una junta en donde se discutió la forma en que se debía reglamentar los días festivos a solicitud de algunos bancos de la ciudad.

Una comunicación de los señores Perera Hermanos acompañando los documentos en que se fundan para el reclamo que piden que haga la Cámara a nombre de ellos a la casa Joh's Grefel Alemania, por no haberles mandado a tiempo la factura consular de unas mercaderías que la referida casa les envió y que no obstante los continuos reclamos que hicieron a su tiempo tanto directamente como por medio del Agente en Cuba, no pudieron lograr nada dando por resultado esta falta que la Aduana les impusiera una multa de $90 00 que pagaron y cuya devolución reclaman a la casa remitente. Se acordó pasarla a un miembro de la Directiva para que estudie el reclamo y aconseje lo procedente.

Se dispuso pasar a una comisión compuesta de los señores Guillermo Lottmann, Manuel de Coto Peláez, Alberto Bargelés, Carlos Springmühl y Emilio Conde el proyecto de la nueva Tarifa de Aduanas que el Consejero Técnico se sirvió enviar para su estudio, solicitando a la vez algunas sugerencias de la Cámara con el fin de que el trabajo no adolezca de defectos que causen molestias al comercio al poner la Ley en práctica.

Se dió cuenta con una comunicación del Inspector General de Legaciones y Consulados de Gua-

temala en la cual indica la conveniencia de que la Cámara arregle un muestrario para mandarlo a la exposición que se celebrará en Long Benach próximamente. La Junta Directiva acordó esperar el muestrario que la comisión respectiva prepara para New Orleans.

Al Ministerio de Gobernación y Justicia se mandó transcribir la nota de varios comerciantes y banqueros en la cual se quejan de lo molesto que es el continuo tocar de discos en las agencias de fonógrafos durante las horas de trabajo en las oficinas vecinas, y piden haga gestiones por el órgano que corresponde para que se emita un reglamento para este sistema de annncios.

Conferencia Económica Internacional

GINEBRA 1928

Nos ha parecido interesante la lectura de los diversos pasajes de esta conferencia, así como de las resoluciones casi unánimes a que llegaron sus miembros, después de oír la opinión de un vasto número de expertos que examinaron y estudiaron de manera prolija los temas, previo acucioso análisis de la situación individual y colectiva de las naciones, en conexidad con el comercio, la industria y la agricultura. Y, aunque las cuestiones resueltas han tenido por base la situación de Europa, no puede prescindirse de conocer la tendencia de la política económica de aquellos gobiernos y de las instituciones interesadas, porque la obra conjunta que lleguen a realizar afecta a los otros pueblos.

Las doctrinas preconizadas y que encontraron eco general entre aquel gran núcleo de políticos, de hombres científicos de dilatada experiencia y de especialistas, parecen señalar nuevos rumbos en materia de tarifas aduaneras. Y es en este aspecto de las discusiones donde el interés se intensifica y donde se esperaba que surgieran las más fuertes resistencias, puesto que numerosos países allí representados siguen un sistema arancelario abiertamente proteccionista, en particular, aquellos cuya industria manufacturera se halla en estado naciente. Y lo que más ha sorprendido es el hecho de que gran número de corporaciones obreras apoyan este movimiento hacia el cese del constante crecimiento de las tarifas proteccionistas. Ello depende de las diferentes condiciones en que se encuentran unos y otros pueblos, por lo cual los problemas que a su economía atañen tienen que solucionarse con vista de cada caso individual, y esperar que en el desarrollo de las relaciones comerciales, los mismos acontecimientos impriman la dirección que el sistema arancelario debe seguir.

En la imposibilidad de reproducir íntegros el informe, las declaraciones y demás datos y antecedentes relativos a la Conferencia, por su extensión, hemos extractado y traducido lo más saliente a nuestro juicio, entre el conjunto de luminosas opiniones emitidas por personalidades de fuste, y que siempre estimamos de interés para los lectores de esta revista.

SOCIEDAD DE LAS NACIONES.—DECLARACIONES OFICIALES CONCERNIENTES A LAS RECOMENDACIONES DE LA CONFERENCIA ECONOMICA INTERNACIONAL—GINEBRA—1928.

Informe sobre los trabajos de la Conferencia económica internacional.

(Ligeros extractos)

El Dr. Stresmann.—La Conferencia ha tenido por objeto principal exponer de manera clara y precisa la naturaleza de las dificultades que el mundo sufre en la actualidad bajo el punto de vista económico; le corresponde indicar la manera cómo sería posible—por medio de una cooperación internacional—y tomando en consideración las exigencias de la vida particular de cada nación, dominar tales dificultades, o—por lo menos—atenuarlas.

Oyendo la opinión de quienes en todos los países se interesan por estos trabajos, la Conferencia ha llegado—en esta dirección—a resultados de la mayor importancia. No se trata de que haya revelado a los gobiernos o a los economistas, hechos o remedios nuevos; pero sí ha condensado en resoluciones unánimes—entre un número considerable de expertos, procedentes de todos los países del mundo, de una competencia indiscutible—, los resultados de sus estudios y de su experiencia, indicando al propio tiempo las medidas que pueden llevar a un mejoramiento de la situación actual.

Es natural que los expertos hayan fijado en especial su atención en la situación económica de Europa, que durante la guerra y después de ella, se ha visto hondamente quebrantada. Como quiera que sea, no han perdido de vista la reacción que las dificultades de Europa producen en los otros continentes; y por lo mismo, no han podido menos que prestar la más viva atención a toda clase de problemas que presentan una importancia igual para todos los países.

Las resoluciones de la Conferencia se refieren en gran parte al dominio del comercio, de la industria y de la agricultura.

El comercio es por excelencia una cuestión de interés internacional y se encuentra influído, a la vez, ya por la acción independiente de los diversos países, ya por las relaciones que establecen entre los mismos los tratados de comercio. Por tanto no debe causar extrañeza que la Conferencia haya asignado el primer lugar al comercio internacional. En esta materia ha reconocido—en principio—la necesidad de liberar al comercio internacional de todas las barreras y obstáculos artificiales, principalmente aquellos producidos por las altas tarifas aduaneras.

La Conferencia declara que es la oportunidad de poner fin al acrecentamiento de las tarifas y de orientarse en una dirección opuesta.

He aquí una declaración importante que implica todo un programa de trabajo cuya realización no se podrá obtener sino de manera progresiva. Los medios para alcanzar este fin, son ante todo, la simplificación y la unificación del mecanismo de las tarifas aduanales; el logro de la estabilidad en los derechos de aduana; la introducción de mejores métodos para la redacción de los tratados, y, en fin, la reducción gradual de cargas constituídas por las tarifas.

Tres caminos hay para llegar a esta meta: la acción individual de los estados sobre sus propias tarifas; la acción bilateral por la conclusión de tratados de comercio apropiados, y la acción internacional concertada. La Conferencia ha subrayado de manera muy señalada la importancia de una cooperación internacional a este respecto. Y es precisamente este aspecto del problema el que vuelve a entrar bajo el dominio de la Sociedad de las Naciones y de su organismo económico.

En el campo de la industria la Conferencia ha insistido especialmente en los gastos de producción por el estudio y aplicación de mejores métodos de estabilidad económica. Ha reconocido la importancia de acuerdos internacionales para ciertas industrias, en interés general del comercio, bajo reserva de condiciones y garantías específicas. En lo que concierne a las necesidades de la agricultura ha visto una posibilidad de progreso, particularmente, mediante el empleo de mejores métodos de trabajo, o desarrollo del sistema cooperativo, así como de una mejor organización de las instituciones de crédito.

Felizmente la Cámara de Comercio Internacional dará toda atención a los mejores métodos para poner en ejecución las recomendaciones de la Conferencia.

En suma, la organización económica de la Sociedad no podrá cumplir con éxito la ardua y difícil tarea que le incumbe como consecuencia de esta Conferencia, si no está segura de encontrar el apoyo más completo tanto de parte de los gobiernos como de las organizaciones interesadas y de todos los hombres de buena voluntad.

DECLARACIONES DE LOS MIEMBROS DEL CONSEJO

(Algunos pensamientos)

M. SCIALOJA.—La mejor respuesta a todos los escépticos ha sido que—en medio de las más grandes dificultades,—ha llegado a deliberaciones que han logrado ser aceptadas en general por los Estados que tienen representación en la Conferencia, y que podrán en consecuencia, encontrar en lo porvenir una aplicación útil en la práctica internacional........Si el Consejo quiere llegar a resultados verdaderamente útiles,

verdaderamente prácticos como por ejemplo en lo relativo a la resolución del examen de las tarifas aduaneras, es necesario no perder de vista que esta organización de la Sociedad de las Naciones debe subsistir fundamentalmente como una organización de Estados.

M. Vandervelde.—La mayor parte de los grandes países han participado de la manera más efectiva en la preparación del informe sometido al Consejo, lo cual es una demostración de su acuerdo en las conclusiones. Esta unanimidad es muy significativa porque no se trata de llegar a un acuerdo sobre principios para los cuales el entendido existía mucho antes de ahora........

El punto culminante de la Conferencia ha sido la declaración de que ha llegado el momento de poner fin al acrecentamiento de las tarifas aduaneras y de orientarse en una dirección opuesta. Antes de la guerra y sobre todo después de ella, ha sido notoria la tendencia cada vez más acentuada hacia el proteccionismo....... Representantes de todos los países del mundo; hombres de negocios como de la clase obrera, han declarado que es la hora de comenzar—en cierto modo—a sustituir la política de acentuado proteccionismo por otra que se acerque más al libre cambio.

M. Benes.—Uno de los grandes méritos de la Conferencia es haber proyectado una luz de imparcialidad sobre los verdaderos orígenes, causas y naturaleza de los problemas económicos actuales........

Muchas ideas confusas y no pocas erróneas han sido aclaradas y rectificadas. Más de un elemento de opiniones inexactas y de propaganda tendenciosa ha sido aquilatado en su verdadero valor. Gracias a las discusiones de la Conferencia, todo ello ha sido reducido a sus justas proporciones, a concepciones razonables, sanas y exactas y reemplazado, por conceptos precisos y científicamente fundados.

El Dr. Stresmann hizo esta declaracion.—Es a nosotros a quienes corresponde ahora trabajar en la aplicación de las decisiones de la Conferencia; es a nosotros a quienes toca esforzarnos para que esas decisiones no sean puramente platónicas, sino que se conviertan bien pronto en vivas realidades. Las decisiones de esta naturaleza y el valor que ellas pueden tener no constituyen por el momento más que gestos platónicos. La iniciativa de los gobiernos depende de la iniciativa de la Sociedad, puesto que es a sus organismos a quienes la Conferencia ha dado la competencia para la aplicación de la mayoría de las decisiones. Es esta la razón por qué la resolución que he sometido al Consejo excita al Comité económico de la Sociedad a reunirse en una fecha próxima a fin de acometer un trabajo urgente, esto es: la unificación de la nomenclatura y de la clasificación de las tarifas aduaneras. Perderíamos una ocasión propicia de aplicar la decisiones de la Confe-

rencia—hoy que numerosos países están a punto de modernizar sus tarifas aduaneras—si tales países no pudieran aplazar sus decisiones sobre esa modernización hasta el momento en que un plan de tarifa uniforme haya sido elaborado bajo los auspicios de la Sociedad.

M. SOKAL.—Hay que constatar dos hechos que acaso sean los más culminantes de la Conferencia económica. Es desde luego la colaboración de la clase obrera. Esta colaboración leal y sincera a la Conferencia económica internacional prueba que la paz económica y la paz social están íntimamente ligadas. Es en seguida el hecho que acaba de ser revelado: el completo éxito en el dominio de la agricultura, probando que una colaboración internacional de agricultores es no sólo una necesidad, sino también fácilmente realizable........ Se trata de una paz económica que consiste en una colaboración leal y sincera de todos los países en el dominio económico.

DECLARACIONES HECHAS EN LA OCTAVA ASAMBLEA DE LA SOCIEDAD DE LAS NACIONES—SEPTIEMBRE DE 1927

EL DR. STRESMANN.—Permítaseme expresar la esperanza que la Conferencia económica internacional no será comprendida como una acumulación de todo eso que a menudo se llama, los intereses capitalistas de las naciones. Nosotros no obtendremos la pacificación en la vida social de los pueblos a menos que no impere la verdad de que capitalismo y trabajo no son una antítesis, pero que uno y otro no pueden prosperar sino bajo los auspicios de una política de economía y de producción racionales, y, al mismo tiempo de una legislación social no menos racional.

A los dirigentes de la vida económica corresponde la dirección de los negocios. Pero un salario justo y equitativo y la asistencia social, deben asegurarse a aquellos que por su colaboración física o intelectual, son indispensables al buen suceso del trabajo. Esta concepción reclama un *máximun* de cargas sociales para hacer posible el "fair play" en la concurrencia internacional de los pueblos.

SIR GEORGE PEARSE (Australia).—Deseo recordar a la Asamblea que el país que yo represento está, bajo el punto de vista económico, en una situación un poco diferente que la mayor parte de los países aquí representados.

Muchos de esos países han requerido siglos para desarrollar sus industrias esenciales u otras, así como para acumular los capitales tan necesarios al desarrollo industrial de un país. Nosotros somos un país joven que—por lo general—ha requerido menos de un siglo para su desarrollo. Nosotros no podemos, a la vez, abrigar un ideal de auge

nacional y contentarnos con permanecer como explotadores de maderas, al servicio de las naciones más viejas y más avanzadas desde el punto de vista económico.

Nosotros aprendimos en la gran guerra, cuán indispensable era que, en ciertos dominios esenciales de la vida económica, fuésemos capaces de afianzar, en bases fundamentales, nuestra vida y nuestra seguridad nacionales. Es menester para el restablecimiento de la libertad de comercio y la libertad de inmigración que exista la igualdad en el nivel de existencia y de situación económica.

El Conde Mensdorff (Austria).—La Conferencia ha constatado la interdependencia esencial entre la industria, el comercio y la agricultura.

El Mayor Elliot (Imperio Británico).—Deseo solamente hacer notar cuánto este informe y los debates han exaltado la importancia de la agricultura en la economía mundial. Nosotros los que pertenecemos al Imperio Británico tan poderosamente rico en productos agrícolas, estamos particularmente interesados en este lado de la cuestión. El representante de la India ha dicho en el curso de los debates que su país no contaba menos de cien millones de habitantes que viven directamente de los productos de la tierra, sobre trescientos millones que comprende todo el país. Nuestro imperio en conjunto tiene rebaños de ganado vacuno que ascienden a doscientos millones de cabezas; además, doscientos millones también de carneros. Estas cifras bastan a dar una idea de la enorme importancia de la agricultura en la economía del Imperio Británico, que se supone—a veces—no tener intereses agrícolas tan considerables.

Se trata de descubrir el medio de combinar las cuestiones políticas con la cooperación económica. Tal es el problema que se presenta actualmente a Europa. Es un problema que cada país tiene que resolver a su turno y a su manera.

Notas y Noticias Utiles

Precios de artículos de primera necesidad al por mayor

ARROZ:

Durante los últimos cinco años (1923–1927) es el arroz uno de los artículos que menos fluctuaciones presenta, excepción hecha de 1926 en que se elevó el promedio hasta $502 por quintal, que comparado con el de 1923 que hemos tomado como base, da 29.7% más.

He aquí esos promedios y sus índices por 100.

Años	Precio del quintal	Indices:
1923	387	100.–
1924	364	94.–
1925	379	97.9
1926	502	129.7
1927	387	100.–

El esquema anterior muestra que el precio del arroz ha descrito un ciclo, volviendo al mismo nivel que tenía en el año inicial. El descenso observado del año 1926 al 1927, en forma bien acentuada, depende del aumento de las cosecha nacional en 1927 que determinó una considerable reducción de las importaciones. En efecto, en 1926 importamos 854,060 kilogramos de este grano mientras que en 1927 esta partida sólo fué de 289,948 kilogramos.

FRIJOL NEGRO:

Este artículo es fundamental en la alimentación general y entra en el consumo en una proporción mayor que el arroz. El precio medio se elevó desde 1924, en que de $185 saltó a $353 el quintal, habiéndose mantenido firmes las cotizaciones con tendencia más al alza que a la baja.

Precios medios por quintal

Años	Precios	Indices por 100
1923	$185	100.–
1924	353	190.8
1925	308	166.4
1926	293	158.3
1927	326	176.–

MAÍZ:

El maíz durante los cinco últimos años alcanzó su precio más alto en 1926, en que sufrió este cereal una fuerte crisis, como que la importación ascendió a 43,945 quintales métricos, cifra que —en la misma medida—sólo llegó en 1917 a 6917.

Años:	Precio medio por quintal:	Indices por ciento:
1923	$148	100.–
1924	153	103.–
1925	150	101.–
1926	187	126.–
1927	150	98.–

HARINA:

Los precios medios de este artículo han subido durante el período de 1923 a 1927. De $375 a 385 —448—428 y 405 por quintal, habiendo disminuído en cerca de un millón de kilos las importaciones de 1927 respecto de las de 1926.

	PAPAS		AZUCAR DE PRIMERA	
Años	Precios medios por quintal:	Indices:	Precios medios por quintal:	Indices:
1923	$231	100	$350	100
1924	275	119	396	113
1925	427	184	378	108
1926	415	179	354	101
1927	370	160	380	108

Movimiento de Pasajeros por los Puertos Marítimos.

Por los puertos del Atlántico llegaron 5,328
Por los del Pacífico .... 963.

y Salieron: para el Atlántico 5,117
Para el Pacífico 879

La mayor parte de este movimiento es con Estados Unidos de Norte América y Honduras. En menor escala Alemania y El Salvador.

	Años:	Llegados:	Salidos:
	1925	1,593	1.692
Estados Unidos	1926	1,510	1,678
	1927	1,841	1.795
	1925	2,000	1,734
Honduras..........	1926	2,023	1,306
	1927	1,648	1,197
	1925	3/0	258
Alemania..........	1926	325	238
	1927	226	253
	1925	647	464
El Salvador......	1926	297	319
	1927	152	222

of Central America

El tren de Ayutla para Guatemala sale de Ayutla a las 5.30 a. m. para llegar a Guatemala a las 6.20 p. m.

El tren para San José sale de Escuintla a la 1.20 p. m. y llega a San José a las 4.30 p. m. y el tren de San José para Escuintla sale a las 8.45 a. m. para llegar a Escuintla a las 11.50 a. m.

El tren de Ocós para Ayutla sale a las 3.55 a. m. y el de Ayutla para Ocós sale a las 8.05 p. m.

El tren de Zacapa a Guatemala sale a las 5.50 a. m. y el de Guatemala a Zacapa sale a las 11.25 a. m.

El tren de Puerto Barrios a Zacapa sale a las 6. a. m. y llega a Zacapa a las 3.30 p. m. y el de Zacapa a Puerto Barrios sale a las 6.50 a. m. y llega a Puerto Barrios a las 4.50 p. m.

Se ruega a los señores pasajeros proveerse de sus respectivos boletos de pasaje antes de abordar el tren y evitar la multa que, en caso contràrio, hará efectiva el auditor de Trenes.

Para más informes, etc., dirigirse a las Oficinas de la Estación Central, Guatemala.

LA GERENCIA

MARZO DE 1928

Reglamento para el debido cumplimiento del Decreto Gubernativo Número 967

Guatemala, 29 de Febrero de 1928.

El Presidente de la República, Acuerda: emitir el siguiente Reglamento para el debido cumplimiento del Decreto Gubernativo Nº 967.

Artículo 1º—Las casas de Comercio y de Banca y los establecimientos industriales y agrícolas, están obligados a hacerse inscribir en el registro que al efecto llevará el Departamento Nacional del Trabajo.

Artículo 2º—Dentro del termino de un mes, a partir de la fecha de la publicación del presente Reglamento, en el Diario Oficial, las casas de comercio, las de banca y los establecimientos industriales y agrícolas, deberán enviar al Departamento Nacional del Trabajo, un cuadro que contenga las especificaciones siguientes: Nombre comercial del negocio o explotación; nombre y domicilio del propietario del mismo; lugar donde está ubicado el negocio o explotación, con indicación de la jurisdicción municipal y Departamento a que corresponde.

Número de empleados con indicación de la edad, estado civil, nacionalidad, profesión y tiempo que tenga de servicio de la casa de que se trate y empleo que desempeña.

Cada vez que ocurra alguna alteración en el personal de las casas de comercio y de banca, y en los establecimientos agrícolas o industriales, como supresión, cambio o anmento deberá comunicarse, dentro del tercero día, al Departamento Nacional del Trabajo.

Artículo 3º—El Departamento Nacional del Trabajo, tiene la facultad de comprobar la veracidad de las denuncias que reciba, relativas a la infracción de las prescripciones contenidas en el Decreto Gubernativo Nº 967 y será competente para dictar las providencias que cada caso requiera.

Artículo 4º—Los propietarios, factores o representantes legales de las casas de comercio y de Banca y de los establecimientos industriales y agrícolas, están obligados a suministrar al Departamento Nacional del Trabajo, los informes que se les pidan, relativos al cumplimiento del Decreto Gubernativo Nº 967, y acatar las providencias que dicte dicho Departamento y serán personalmente responsables en caso de falta.

Artículo 5º—En los Departamentos de la República ejercerán las funciones de la oficina del Trabajo para los fines de este reglamento, las Jefaturas Políticas, conforme las instrucciones que se les comuniquen, y a la vez, estos fnncionarios se harán representar en los pueblos de su jurisdicción por el Alcalde Municipal.

Artículo 6º—En caso de que los interesados no se conformen con las providencias que dicte el Departamento Nacional del Trabajo podrán ocurrir en queja al Ministerio de Fomento, quien resolverá en definitiva lo procedente.

Artículo 7º—En las casas de Comercio y de Banca y en los Establecimientos industriales y agrícolas, no podrán exceder el trabajo ordinario de los empleados de las ocho horas que fija la Ley

o sean cuarenta y ocho horas a la semana, todo trabajo fuera de esas horas, se considerará como extraordinario. En los días domingos y festivos podrán ser abiertos los establecimientos de que se ha hecho referencia, pero atendidos por sus dueños o por los empleados que voluntariamente quieran trabajar.

Artículo 8º—Cuando no se trate del Artículo 5º del Decreto Nº 967 las infracciones del presente Reglamento serán penadas por el Departamento Nacional del Trabajo o por el Ministerio de Fomento, en su caso, con multas no menores de Q25.00, ni mayores de Q250.00 y cada vez que se deje de cnmplir lo dispuesto por el Departamento Nacional del Trabajo o por el Ministerio de Fomento, en su defecto, se le impondrá nueva multa. Tales multas deberán ingresar a la Tesorería Nacional, en la Capital de la República y en las administraciones de Rentas en los Departamentos.—Comuníquese. (f.) Chacón.—El Secretario de Estado en el Despacho de Fomento, (f.) A. Aguilar F.

1a. Conferencia. 30 de Enero de 1928

2a. PARTE

Hemos dicho, que el buen comprador, no es aquel que compra mercancía a buenos precios, sino el que sabe seleccionar los artículos para la venta y conocer los gustos del público lo mismo que las variaciones en la producción y demanda de artículos. Esto nos sugiere, que el comerciante avezado, no espera a que le vengan a vender para comprar, sino que él mismo está enterado de cuanto nuevo se presenta al mercado. Si yo estuviera establecido con casa comercial, procuraría por recibir boletines de todos los centros productores y los periódicos posibles, para saber, qué artículos nuevos salen al mercado, conocería las costumbres y las modas y sabría las nuevas introducciones en los mercados consumidores y productores; es decir, procuraría estar al tanto de todo aquello que al importarlo, me pusiese en condiciones ventajosas.

El comerciante avezado, no espera que le vengan a ofrecer, sino que busca lo nuevo que aparece. La mayoría de los comerciantes son apegados a la rutina y en lo que se refiere a la compra de mercancía, esperan que esta sea bien conocida, para introducirla en su negocio.

Aquí, permitidme que os diga que el comerciante intelectual, debe participar algo de los aventureros, debe aventurarse, porque en muchos casos teme por desconocimiento del terreno que pisa. El buen comprador, toma en consideración lo siguiente: para comprar mercancías ve las condiciones generales de la localidad y de la nación; es decir, las analiza antes de comprar la cantidad de mercancía que necesita. Luego, se da perfecta cuenta de la potencia económica de la localidad y de los clientes posibles, para no comprar más de lo que puede vender.

Encontraréis muchos comerciantes que se quejan de la situación general, cuando ellos tiene la culpa, porque llevados por el deseo de vender para hacer mucho dinero, han comprado grandes cantidades de mercancías y cuando más tarde, se han dado cuenta de su error, han visto que esa mercancía en vez de producir utilidad, les han producido muchos sinsabores, porque no se vende. ¿Por qué? Porque no se dieron perfecta cuenta de la potencia económica de la localidad, supusieron que podían vender mucho, a su antojo y no tomaron en cuenta la capacidad económica del lugar. Luego, deben considerarse las cosechas inmediatas, los precios de los productos, la competencia que existe en la localidad, la habilidad de los competidores; todo eso, hay que tomarlo también en consideración. Además, la demanda normal de la mercancía a ser comprada, posibilidades para aumentar o disminuir tal demanda; y, de tratarse de un artículo nuevo, a qué grado se puede despertar interés de conocerlo; y, por último, la propia habilidad para vender lo que se compra. Si fuéramos a vender a un comerciante, veríamos que primero iba a sus libros, para ver cuanto compró antes. El no lo hace a base de su habilidad para

vender más, no. ¿Cuánto compra? Cien gruesas, porque cien gruesas compró la otra vez. El no diría, ¿cómo está la cosecha venidera? ¿cómo está el precio del café? y ¿cuántos más clientes podemos conseguir para el próximo año, cuántos podemos hacer caer por nuestro esfuerzo, por nuestra energía? Es como si dijera: el año pasado gané cincuenta pesos mensuales, pues este año, voy a ganar lo mismo. O cuando tenía diez años, usaba un calzado de tal tamaño, pues ahora también y año tras año debo usarlo, el mismo, cuando Uds. saben que al ir creciendo, lo tendrá que ir siendo más largo. Y, señores, una de las cosas más anómalas, encontraréis en los pocos pensadores: los comerciantes si hicieran un examen de conciencia, dirían: tenemos inteligencia, pero no la utilizamos.

Adrede he eliminado el precio a que se deba comprar, porque en verdad, si los comerciantes tienen habilidad y pericia, ellos sabrán cuidar muy bien del precio que deban pagar. El público no compra solamente a base de precio, por lo tanto, el precio no es el todo. Es un error suponer, que debemos considerar el precio del artículo ante todo, también hay que considerar la utilidad, y la calidad de ese artículo. Yo creo que una de las cosas que los comerciantes están haciendo hoy muy malas, es acostumbrar al público a que compre a precios baratos. Lo barato, siempre resulta caro. El comerciante bueno no debe tratar de vender barato, sino a altos precios; pero para eso, debe educar a su público, demostrándole que si paga uno o dos dólares por un artículo, está recibiendo cinco o más de utilidad, mientras que si compra un artículo barato éste le rinde menos eficacia y menos servicio. El comerciante falto de inteligencia, el comerciante falto de habilidad, siempre, recurre al precio, porque es lo más fácil; naturalmente, requiere menos energía; que el que vende a base de utilidad y mérito del artículo. Se debe ser buen vendedor, y para ser buen vendedor, es necesario ser buen comprador.

Entraremos ahora al último punto de nuestra conferencia, que es: "el comerciante debe ser vendedor juicioso." He usado el calificativo de juicioso, porque quiero darle todo el realce a la falta de inteligencia en toda actividad de venta. Si queréis que vuestro negocio tenga vida duradera y próspera, deberéis tener mucho juicio, porque el negocio, no es para un mes, ni para cinco años, sino quizá para toda la vida. Y, si no edificáis sobre base sólida el negocio, será de vida lánguida; y, eso que debiera ser medio de felicidad, será de continua zozobra. Ya nos referiremos mañana al asunto con mayor detalle, al hablar de "la ciencia de vender," pero ello no obsta, para decir algo acerca de ella esta noche. No es vendedor juicioso, el comerciante que ve los objetos que él vende, que son tantos, y por eso está en la posibilidad de satisfacer su codicia, sino ve las personas con quienes puede entablar lazos de mutuo beneficio. Yo creo que es imperioso hoy día, hacer una propaganda que venga a cambiar el punto de vista filosófico de nuestros comerciantes; por hoy, sólo ellos se guían por la idea de que cada cliente, es un individuo a quien pueden sacar la mayor utilidad posible. Es necesario que el cliente vea en el contacto que

se forma entre el comerciante y él, una utilidad para provecho mutuo; esos son los únicos beneficios para la sociedad y son los que permanecen y rinden un provecho de mérito. Luego, es necesario que el comerciante, se dé perfecta cuenta, que presta un servicio y que cada venta para que llene su cometido, debe ser vendido lo mejor posible. Así es, como un comerciante puede establecerse sobre base sólida y puede ganar el prestigio y buen nombre que todo establecimiento comercial ambiciona. El vendedor juicioso sabe interpretar la finalidad social que persigue, sabe el factor que debe desempeñar en la vida moderna; y, debe saber, que sobre todas las actividades, está la de mantener algo incólume; y eso es, su buen nombre; para merecer la confianza de sus clientes. El vendedor juicioso, sabe que sólo mereciendo la confianza del público comprador, puede mantener su clientela y aumentarla, para que así aumente también su negocio. Sabe que cada cliente, es como algo que vale, y debe cuidar que no desaparezca. No hay comerciante que pueda decir, yo soy dueño de tantos clientes. El cliente es algo movedizo, algo inseguro y aunque no comprenden los principios comerciales, tiene esa intuición, esa perspicacia que hace distinguir entre el comerciante que trata de servir al público y el que trata de explotarlo.

El comerciante juicioso sabe, que el único modo de atraer al cliente, es tratarlo con honradez y con consideración.

El vendedor juicioso tiene la convicción, que sólo vendiendo lo que el público quiere y a un precio legítimo, puede triunfar en su negocio.

El vendedor juicioso sabe, que debe preocuparse en atraerse al cliente, y no esperar a que el cliente lo busque a él, y por lo tanto, no descuida la propaganda por medio de anuncios, los cuales aplica con mucho estudio e inteligencia, porque sabe que debe atraerse al público; y que si ha de aumentar su clientela, debe aumentar los medios de propaganda para que mayor número de personas se den cuenta de las ventajas que ofrece su empresa comercial.

El vendedor juicioso, está siempre listo a subsanar cualquier error o defecto que note en una venta, sabiendo que un cliente quejoso, puede hacer mucho daño. Pocos son los comerciantes que se preocupan por esos clientes que salen quejándose. Es un error cuando un cliente se queja, tratar de darle una excusa para desligarse de él; y, el comerciante que dice: esos clientes siempre se quejan; no sabe que hubiera sido mejor, pagarle cinco, o diez dollars para dejarlo contento, que no dejarle marcharse, disgustado para que propale la noticia de que en aquella tienda no se trata debidamente a los clientes, porque no va a ser uno solo el cliente quejoso; durante el año, serán veinticinco, quizá cien y doscientos. Y ya podréis calcular lo que será para un comerciante que doscientas personas estén propalando noticias malas de su comercio.

Recuerdo muy bien, que en Cincinati, Ohio, una señora a quien yo conocía, compró un par de guantes en una casa comercial muy grande y, a la segunda semana, uno de los guantes se le razgó. Fué a la Casa, al departamento de quejas y mostró los

guantes, y le dijeron, lo sentimos mucho, ¿cuánto pagó? Dos dólares y medio, contestó ella. Muy bien. No le dijeron, ¿los compró Ud. aquí? No le dijeron, le daremos otro par de guantes, sino inmediatamente le preguntaron, cuánto pagó Ud. por ellos. Esa casa hubiera podido perder su cliente, pero sólo el comerciante grande, comprende eso, que el comerciante pequeño no considera importante. Los comerciantes grandes saben, que la robustez de su empresa, depende de ese núcleo de clientes flotantes, y sabe, que no puede bajo ningún concepto, tener ni un cliente quejoso; pero para eso, es necesario ser vendedor juicioso.

El vendedor juicioso, mantiene precios fijos, porque sabe que es la manera de asegurar la confianza del público comprador y porque es equitativo y de justicia. Sobre este punto, podría pronunciar una conferencia, dando a conocer la importancia de la estabilidad del precio fijo. Tengo un capítulo en mi libro, acerca de la importancia de los precios, y en ese capítulo cito treinta y una razones, por qué es malo para el comercio el precio sujeto a rebajas; y digo que no hay razones que puedan aducirse en favor de la alteración del precio. El vendedor juicioso no se guía por lo que es habitual, sino por lo que es recto, justo y moral. El vendedor juicioso se precia de su dignidad y no desciende en su procedimiento. El vendedor juicioso vende siempre con actividad, sabiendo que esta es la vida de un negocio pero sabe también que la actividad más conveniente, es aquella de la cual resultan las ventas en cantidad y por lo tanto, él se esmera en vender a precios fijos que siempre son los módicos y al alcance del mayor número de compradores. Es un error muy grande, que muchos comerciantes suponen que si recargan un artículo el 75% u 80%, van a tener mucho dinero, porque no van a tener mucho giro. Pero en cambio, si sólo recargan un 20% y lo ponen en condiciones de que sea comprado por mayor número de personas, tendrán más giro, más venta y más utilidades al fin de año, mientras que el otro tendrá menos utilidades y la mercancía se le quedará en sus estantes. El vendedor juicioso, no le teme a la competencia porque sabe que se defenderá con el buen servicio que presta y en su actividad e inteligencia. Todo cuanto hemos dicho esta noche, nos lleva a la conclusión, de que el comerciante debe hacer una obra de mérito si quiere triunfar y esperar los resultados de su labor.

Quiero referirme, para terminar, al caso de un turista que se hallaba en una población y contempló un gran edificio en construcción. Se acercó a uno de los que labraban la piedra y le preguntó, oye, ¿qué estás haciendo? Pues trabajando, con mi cuerpo. Ah muy bien. Se acercó a otro de los trabajadores y le preguntó lo mismo, oye, ¿qué haces allí? Pues señor, ganándome tres dólares y medio diarios. Ah, muy bien. Luego se acercó al tercero y le preguntó, oye y ¿qué estás haciendo tú? Y con una sonrisa en su faz le dijo, pues señor, estoy edificando una catedral. Véis, el primero no vió más que un trabajo arduo y pesado; el segundo no

veía otra cosa que la utilidad; y el tercero, veía esa finalidad, ese templo, eso que era artístico, eso que era bello, eso que era esperado. Permitidme esta noche que haga esta pregunta, ¿a cuál grupo pertenecéis vosotros? Solamente perteneciendo al grupo de ese que va a la finalidad más noble, que el trabajo y la utilidad; que quiere algo digno, algo noble, algo artístico, solamente así, podréis tener estímulo de prepararos para poder triunfar. Porque no solamente veréis la utilidad que os prometerá goces y placeres sino que veréis edificar algo noble, algo digno, no solamente para vosotros, sino para la sociedad entera.

HE DICHO, (aplausos).

Recomendaciones

La Cámara de Comercio de Guatemala

Recomienda al público hacer sus compras en las tiendas que han adoptado el sistema de PRECIOS FIJOS, porque en ellos no corre el riesgo de ser ENGAÑADO.

El comerciante que hace rebajas en sus precios, pretende explotar al público.

El comerciante que no discute precios quiere ganar tiempo y que el cliente no lo pierda.

La CAMARA publicará mensualmente en su BOLETIN y algunas veces en los diarios de la Capital, la lista de las tiendas que vayan fijando sus precios, para lo cual espera que cada una que lo haga se lo comunique.

Por el momento sólo pueden recomendar a las siguientes:

Juan Brackmann, Hijos & Co., 6a. Avenida Sur. Lanquetin. Castaing & Co., 8a. Avenida Sur. "Casa América," 8a. Avenida y 9a. Calle. Empresa Guatemalteca de Electricidad, Inc. 8a. Calle y 6a. Avenida. Mad. G. Cipriani, 7a. Avenida Sur. Félix Gabriel, 6a. Calle Oriente. Máximo Kosak, 8a. Avenida Sur. Colchonería "El Cordero," 9a. Avenida Sur. Julio Benjaminson, 7a. Av. Sur. Farmacia "Pasteur," 6. Av. Sur. Herrarte & Co., 7a. Avenida Sur. James P. Howell, 7a. Avenida Sur. Sánchez & de Guise, 8a. Avenida Sur. Luis de la Riva, 9a. Avenida Sur. J. Vicente Molina, Hijo, 7a. Avenida Sur. Arturo Stein, 9a. Calle Oriente. Dieseldorff & Co., Cobán, A. V. Goubaud y Co. Ltd., 6a. Avenida Sur. Claudio Bornholt & Co., Quezaltenango.

Importante Comunicación de la Dirección General de Aduanas

Guatemala, 12 de Marzo de 1928.

Señor Secretario de la Cámara de Comercio,

Presente.

Muy señor mío:

Tengo el gusto de dirigirme a Ud. con el objeto de manifestarle que en nota del Ministerio de Hacienda, de fecha 9 del corriente, se me ha comunicado que por pedido de la Dirección General de Salubridad Pública y por disposición del Ministerio de Gobernación y Justicia, queda prohibida la importación de Cloretilo perfumado que se consume en los juegos de Carnaval, entendiéndose que únicamente podrá importarse el anestésico por las personas que la ley faculta para ello.

Lo que comunico a Ud. para su conocimiento y para que se sirva hacerlo saber al comercio, subscribiéndome con mi más distinguida consideración como su muy Atto. y S. S.

C. GONZÁLEZ V.

BANCO CENTRAL DE GUATEMALA

ESTADO CONDENSADO AL 29 DE FEBRERO DE 1928

CAPITAL AUTORIZADO 10.000,000 DE QUETZALES O DOLARES

ACTIVO		PASIVO	
Caja: Oro en efectivo	Q 2.282,658.39	Capital Suscrito, oro	Q 2.500,000.00
Caja: en Pesos $61.886,495.29	,, 1.031,108.25	Fondo de Reserva, oro	,, 23,656.84
Corresponsales: Bancos de EE. UU. y Europa.	,, 3.200,398.42	Billetes de los Bancos en Circulación	,, 7.090,481.47
En las Agencias de la República	,, 150,094.58	Emisión de Billetes, oro	,, 2.850,000.00
Deuda del Gobierno y Bancos por Circulación	,, 3.321,585.68	Depósitos en oro	,, 2.299,265.86
Cuentas Corrientes, oro	,, 1.604,478.68	Fondo para Pensiones y Jubilaciones, oro	,, 5,914.21
Obligaciones por Cobrar, oro	,, 436,764.26	Accionistas, Dividendo Diferido, oro	,, 99,482.21
Créditos Hipotecarios, oro	,, 1.236,218.88	Segundo Llamamiento	,, 248,280.00
Departamento Agrícola Hipotecario, oro	,, 265,045.39	Acreedores, Valores en Custodia	,, 114,720.00
Redescuentos Bancos y Casas Bancarias, oro	,, 186,651.69	Comitentes por Cobros, oro	,, 15,566.44
Mobiliario y Utiles, oro	,, 23,388.61	Dividendo 2º semestre de 1927	,, 25,816.95
Edificio del Banco, oro	,, 119,177 48	Dividendo Extraordinario, oro	,, 1,779.09
Grabado de Billetes, oro	,, 26,219.71	Ganancias y Pérdidas, oro	,, 333,95
Dividendo Diferido, oro	,, 40,055.60	Fondo para Instalación, oro	,, 106,737.55
Cuenta Instalación a Amortizar, oro	,, 118,750.01		
Accionistas, Resto Suscripción de acciones, oro.	,, 1.209,152.50		
Valores en Custodia, oro	,, 114,720.00		
Cobros Ajenos, oro	,, 15,566.44		
	Q 15.382,034.57		Q 15.382,034.57

M. ZEBADUA,
Gerente.

S. MONTENEGRO WOLTERS,
Contador General.

FED. RUBIO G.,
Subgerente.

p. p. CHIENE & TAIT
N. DE LACY EVANS,
Auditores.

Detalle del Movimiento de Caja de la Cámara de Comercio, correspondiente al mes de Enero de 1928

ENTRADAS:	
SALDO	$ 8-10
CUOTAS:	
Lo cobrado durante el mes	392-00
BOLETÍN:	
Anuncios cobrados........	152-50
GASTOS GENERALES:	
Cobrado por alumbrado....	3
Contribución de los socios para la recepción dada en honor de Lindbergh.......	300-65
ALQUILERES:	
Pagado por la Asociación de Agricultores..............	50-00
BANCO COLOMBIANO:	
Girado durante el mes.....	3756-51
	$4662-76
SALDO: Efectivo en caja, o. a.	$ 271-76

ALQUILERES:	
Pago a A. Peyré y Co. por Diciembre y Enero........	$ 250-00
GASTOS GENERALES:	
Pago al Palace por recepción Lindbergh	160-
Gastos de correo, telegramas, etc. etc..............	34-03
BOLETÍN:	
Impresión del Número 63..	89-25
BANCO COLOMBIANO:	
Nuestros depósitos en el mes	600-46
BANCO CENTRAL DE GUATEMALA:	
Nuestros depósitos en el mes	3257-26
SALDO: oro americano.......	271-76
	$4662-76

NOTA: El depósito que aparece hecho al Banco Central de Guatemala era el saldo que estaba depositado en el Banco Colombiano, de donde se retiró la cuenta de la Cámara.

La razón de existir en Caja el saldo anotado de $271-76 oro americano, es que los cobros que se efectuaron el día último, por haberlos recibido hasta por la tarde, ya no fué posible depositarlos en el Banco.

Guatemala, 5 de Febrero de 1928.

C. Springmühl, Tesorero.

J. V. Molina, hijo.

COTIZACIONES DE ACCIONES DE BANCO Y COMPAÑIAS

PRECIO EN BILLETES NACIONALES O SU EQUIVALENTE EN ORO NACIONAL. (CAMBIO 60 x 1). DATOS SUMINISTRADOS POR LA OFICINA DE DON RICARDO APARICIO. MARZO DE 1928.

Banco de Occidente	$ 7,500	a	$ 7,700
Banco Internacional	,, 5,000	,,	, 5,200
Banco Colombiano	,, 3,500	,,	,, 3,800
Banco de Guatemala	,, 4,500	,,	,, 4,800
Banco Americano	,, 1,200	,,	,, 1,350
Banco Central	,, 700	,,	,, 780
Guatemala Trauway Light & Power C°			,, 5,500
Club Guatemala			,, 5,500
Banco Agrícola Hipotecario	$ 3,500	a	,, 3,700
Compañía Nacional de Seguros La Federación de C. A.	$ 7,000	a	,, 7,200
Muelle de Champerico	,, 1,800	,,	,, 2,000
Ahorro Mutuo	,, 800	,,	,, 900
Muelle de San José	(No hay).		
Empresa Eléctrica			,, 600
Agencia Marítima.			

Guatemala, Marzo de 1928.

